

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Юргинский технологический институт
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Кафедра экономики и автоматизированных систем управления

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ финансовых результатов деятельности ИП "МОТОТЕХНИКА "

УДК 658.14.012.12:005.591.1

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
17Б41	Цыганкова Дарья Валерьевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры ЭиАСУ	Марина Анатольевна Суздалова	к.пед.н.,		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры БЖД и ФВ	Валуев Денис Викторович	к.т.н., доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

И.о Зав. Кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ЭиАСУ	Лизунков Владислав Геннадьевич	к.пед.н		

Планируемые результаты обучения по ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
P1	Применять <i>глубокие</i> гуманитарные, социальные, экономические и математические знания для <i>организации и управления</i> экономической деятельностью предприятий с соблюдением правил охраны здоровья, безопасности труда и защиты окружающей среды
P2	Применять <i> типовые методики</i> и действующую <i>нормативно-правовую базу</i> для экономических расчетов и представлять их результаты в соответствии со стандартами организации
P3	Ставить и решать задачи <i>экономического анализа</i> , связанные со сбором и обработкой экономических данных с использованием <i>отечественных и зарубежных источников</i> информации и современных <i>информационных технологий</i> , а также с анализом и интерпретацией полученных результатов
P4	Разрабатывать предложения по <i>совершенствованию управленческих решений</i> с учетом критериев их социально-экономической эффективности, используя <i>современные</i> информационные технологии
P5	Преподавать экономические дисциплины, разрабатывать и совершенствовать их <i>учебно-методическое обеспечение</i>
P6	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена</i> или руководителя <i>малой группы</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, нести <i>ответственность за организационно-управленческие решения и результаты работы</i>
P7	<i>Активно</i> владеть <i>иностранным языком</i> на уровне, позволяющем работать с информацией и документами в иноязычной среде
P8	<i>Активно</i> использовать навыки <i>работы с компьютером</i> как средством управления информацией с соблюдением требований информационной безопасности
P9	Демонстрировать <i>глубокие знания социальных, этических, культурных и исторических аспектов</i> развития общества и компетентность в вопросах <i>прогнозирования социально-значимых проблем и процессов</i>
P10	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности, в том числе с использованием глобальных информационных систем

Министерство образования и науки Российской Федерации
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Юргинский технологический институт
 Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
 Кафедра экономики и автоматизированных систем управления

УТВЕРЖДАЮ:
 И.о Зав. кафедрой
 _____ В.Г. Лизунков
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы бакалавра

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
17Б41	Цыганковой Дарье Валерьевне

Тема работы:

Анализ финансовых результатов деятельности ИП "МОТОТЕХНИКА"	
Утверждена приказом проректора-директора (директора) (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:	
--	--

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

<p>Исходные данные к работе <i>(информация об объекте исследования.)</i></p>	<p>Объект исследования: ИП «МОТОТЕХНИКА»</p>						
<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(краткая информация о нормативных документах для исследуемого предприятия; определение задач и результатов работы).</i></p>	<p>Исследовать теоретические основы по вопросам анализа финансовых результатов деятельности предприятия; Проанализировать финансовые результаты деятельности предприятия в ИП "МОТОТЕХНИКА";</p>						
<p>Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i></p>	<p>Представлено в программе PowerPoint;</p>						
<p>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th align="center">Раздел</th> <th align="center">Консультант</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>«Социальная ответственность»</td> <td>Валуев Денис Викторович</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		Раздел	Консультант	«Социальная ответственность»	Валуев Денис Викторович		
Раздел	Консультант						
«Социальная ответственность»	Валуев Денис Викторович						
<p>Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:</p>							
<p>Реферат</p>							

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры ЭиАСУ	Марина Анатольевна Суздalова	к.пед.н		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
17Б41	Цыганкова Дарья Валерьевна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа 50 страниц, 12 таблиц, 3 рисунка, 23 источника.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджет, бюджетная отчетность, бюджетная система, баланс, финансовый результат, смета доходов и расходов.

Объектом дипломной работы являются: финансовые результаты деятельности предприятия ИП "МОТОТЕХНИКА".

Предмет исследования – анализ финансовых результатов деятельности ИП "МОТОТЕХНИКА".

Цель: раскрыть основные аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия, и разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия. При реализации цели работы были решены следующие задачи:

1. Исследовать теоретические основы по вопросам анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
2. Проанализировать финансовые результаты деятельности предприятия в ИП "МОТОТЕХНИКА";
3. Выявить особенности анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
4. Разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ИП "МОТОТЕХНИКА".

Методологической базой исследования является: обобщение методических положений, раскрывающих сущность финансовых результатов, использование методов сравнения, финансовых коэффициентов, относительных и средних величин, а также графический метод представления результатов исследования.

Пояснительная записка к выпускной квалификационной работе выполнялась в текстовом редакторе Microsoft Word 2010 и представлена на диске (в конверте на обратной стороне обложки).

Abstract

Graduation qualification work 50 pages, 12 tables, 3 drawings, 23 sources.

Keywords: accounting, budget, budgetary reporting, budget system, balance sheet, financial result, income and expenditure estimates.

The subject of the thesis is the financial and economic activities of the FE "MOTOTEHNIKA".

The subject of the study is an analysis of the financial results of the activities of the MOTOTEHNIKA FE.

The purpose of the thesis is to assess the level of financial results of a commercial organization in dynamics and to identify the possibility of further improving the financial situation.

The subject of the study is an analysis of the financial results of the activities of the MOTOTEHNIKA FE.

The purpose of the thesis is to assess the level of financial results of a commercial organization in dynamics and to identify the possibility of further improving the financial situation.

When implementing the goal of the work, the following tasks were accomplished:

1. To conduct an analysis of financial performance results for the example of FE "MOTOTEHNIKA";
2. To explore the theoretical basis for analysis and planning of financial results;
3. Development of measures to improve the financial performance of FE "MOTOTEHNIKA".
4. The possible directions of further development of business and improvement of its financial position are determined.

Оглавление

Введение	9
1 Обзор литературы	11
1.1 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.	11
1.2 Содержание и функции анализа финансовых результатов деятельности.	12
2.Объект и методы исследования	14
3 Расчеты и аналитика	16
3.1 Организация бухгалтерского учёта ИП «МОТОТЕХНИКА»	Ошибка!
Закладка не определена.	
3.2 Анализ показателей финансовой отчётности ИП «МОТОТЕХНИКА»	17
4.Результаты проведённого исследования	29
4.1 Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов деятельности в ИП «МОТОТЕХНИКА»	29
5 Социальная ответственность	39
5.1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности	39
5.2 Определение стейкхолдеров организации	39
5.3 Определение структуры программ КСО	41
5.4 Определение затрат на программы КСО	42
5.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций	43
Заключение	44
Список использованных источников	46

Введение

Актуальность ВКР заключается в том, что , целью деятельности любого коммерческого предприятия является получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово-хозяйственной деятельности. Максимизация прибыли в этой связи является первостепенной задачей предприятия. На величину прибыли в производственной деятельности оказывают влияние факторы субъективного характера и объективные, не зависящие от деятельности хозяйственного объекта.

Целью ВКР является оценка уровня финансовых результатов деятельности коммерческой организации в динамике, и выявление возможности ей дальнейшего улучшения финансового положения.

Для достижения цели работы были решены следующие задачи:

1. Исследование теоретических основ по вопросам анализа финансовых результатов предприятия;
2. Проанализировать финансовые результаты деятельности на примере ИП "МОТОТЕХНИКА";
3. Рассмотреть особенности анализа финансовых результатов деятельности;
4. Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов деятельности ИП "МОТОТЕХНИКА".

Объектом ВКР является финансово-хозяйственная деятельность ИП "МОТОТЕХНИКА".

Предметом работы является анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности ИП "МОТОТЕХНИКА".

Методологической базой исследования является: обобщение методических положений, раскрывающих сущность финансовых результатов, использование методов сравнения, финансовых коэффициентов,

относительных и средних величин, а также графический метод представления результатов исследования.

Теоретическую основу работы составляют труды ученых: П.С. Безруких, Е.П. Козлова, Н.П. Кондракова, В.А. Тереховой, Л.З. Шнейдмана, Е.Н. Галаниной, Т.П. Карповой, А.Д. Шеремета, Н.А. Лытнева, Л. И. Малявкина, Т. В. Федорова.

1 Обзор литературы

1.1 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Каждая наука имеет свой предмет исследования, который она изучает с соответствующей целью присущими ей методами. Философия под предметом любой науки (включая и АХД) понимает какую-то часть или сторону объективной действительности, которая изучается только данной наукой. Один и тот же объект может рассматриваться различными науками. Каждая из них находит в нем специфические стороны или отношения.

Хозяйственная деятельность является объектом исследования многих наук: экономической теории, макро- и макроэкономики, управления, организации и планирования производственно-финансовой деятельности, статистики, бухгалтерского учета, экономического анализа и т. д. Экономика изучает воздействие общих, частных и специфических законов на развитие экономических процессов в конкретных условиях отрасли или отдельного предприятия. Статистика исследует количественные стороны массовых экономических явлений и процессов, которые происходят в хозяйственной деятельности. Предметом бухгалтерского учета является кругооборот капитала в процессе хозяйственной деятельности.

Что же является предметом АХД?

В специальной литературе по экономическому анализу можно встретить десятки самых разных его формулировок. Все определения предмета АХД можно сгруппировать следующим образом:

- а) хозяйственная деятельность предприятий;
- б) хозяйственные процессы и явления.

1.2 Содержание и функции анализа финансовых результатов деятельности.

Рассмотрим содержание анализа хозяйственной деятельности как науки, направленной на решение определенных задач. Это содержание вытекает прежде всего из тех функций, которые экономический анализ выполняет в системе других прикладных экономических наук.

Одной из таких функций является изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций происходящих явлений и процессов в конкретных условиях предприятия.

Важной функцией АХД является научное обоснование текущих и перспективных планов. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5-10 лет) и без обоснованных прогнозов на перспективу, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

К функциям анализа относится также контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. Ряд экономистов принижают или вовсе отрицают эту функцию анализа, приписывая ее исключительно бухгалтерскому учету и контролю. Однако, анализ проводится не только с целью констатации фактов и оценки достигнутых результатов, но и с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на процесс производства. Именно поэтому необходимо повышать оперативность и действенность анализа.

Следующая функция анализа – оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей.

И наконец, разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности – также одна из функций АХД.



Рисунок 1- Функции анализа хозяйственной деятельности.

2. Объект и методы исследования

Объектом исследования является ИП «МОТОТЕХНИКА».

Юридический, почтовый адрес: Кемеровская обл., г.Юрга, ул. Московская, 67

Телефон: 8 (38451) 4-24-29

e-mail: instrument42@mail.ru

Ключевые фигуры: руководитель Сиворонов Валерий Анатольевич, администратор Сиворонова Людмила Сергеевна.

Банковские реквизиты: ИНН 4230029080, ОГРН 114430001024

Организационно-правовая форма: Индивидуальный предприниматель.

Основными направлениями деятельности ИП являются:

- розничная торговля малой моторизованной сельхозтехникой.
- оптовая торговля ручными инструментами.
- оптовая торговля электроинструментом.

ИП "МОТОТЕХНИКА" - это общественное учреждение по продаже средств малой механизации сельского хозяйства. Главное помещение магазина – торговый зал, площадь 149 кв.м. Средняя цена покупки составляет – 10500.

Удовлетворение потребностей населения для облегчения физического труда и выполнения сельскохозяйственных и прочих хозяйственных работ. Деятельность предприятия направлена на оказание услуг для людей с разным уровнем достатка.

В данной выпускной квалификационной работе мною были использованы следующие методы: аналитический, расчетный, метод обобщения, сравнения, наблюдения.

В качестве важнейшего элемента методики АХД выступают технические приемы и способы анализа. Кратко эти способы можно назвать

инструментарием анализа. Они используются на различных этапах исследования для:

- первичной обработки собранной информации (проверки, группировки, систематизации);
- изучения состояния и закономерностей развития исследуемых объектов;
- определения влияния факторов на результаты деятельности предприятий;
- подсчета неиспользованных и перспективных резервов повышения эффективности производства;
- обобщения результатов анализа и комплексной оценки деятельности предприятий;
- обоснования планов экономического и социального развития, управленческих решений, различных мероприятий.

Расчетный метод – получение информации путем математических расчетов с применением каких-либо формул. Данный метод нередко используется для прогнозирования или определения оптимальных (нормативных) значений.

Метод обобщения – логическая операция, то есть на основании многих признаков и факторов делается общий вывод по какой-либо проблеме.

Метод сравнения – используется при сравнении нескольких факторов или предметов по определенному признаку.

Метод наблюдения – основан на объективном восприятии действительности для сбора информации о свойствах и отношениях предметов.

3 Расчеты и аналитика

Для того чтобы провести анализ финансовых результатов в ИП «МОТОТЕХНИКА» необходима следующая информация или документы:

- 1 Основные показатели работы ИП "МОТОТЕХНИКА".
- 2 Структура издержек предприятия за 2016-2017 гг.;
- 3 Спецификация оборудования;
- 4 Состояние материалов и оборудования на ИП.

Цель анализа финансовых результатов – разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.

К задачам анализа финансовых результатов относятся:

- оценка динамики и структуры показателей прибыли за анализируемый период;
- факторный анализ прибыли;
- анализ прочих расходов и доходов;
- оценка динамики показателей .
- анализ финансовых результатов осуществляется по следующим направлениям:
 - анализ финансовых результатов и структуры баланса предприятия;
 - анализ ликвидности баланса предприятия;
 - анализ платёжеспособности и финансовой устойчивости;
 - анализ эффективности деятельности;
 - анализ специфических показателей деятельности;

3.1 Анализ показателей финансовой отчётности ИП «МОТОТЕХНИКА»

Финансовое состояние любого, как мелкого, так и крупного, предприятия, представляет собой движение собственных и заёмных денежных средств, необходимых для реализации продукции и услуг. Состояние финансовой сферы предприятия или предпринимателя оказывает самое прямое влияние на развитие и функционирование производства. В прямой зависимости от состояния финансов предпринимателя объёмы производства, количество выпускаемой продукции. Ухудшение финансового положения незамедлительно сказывается на ИП и предприятии: производство товара замедляется, появляется задолженность. Кризисное положение может стать причиной банкротства.

При выполнении АФС индивидуального предпринимателя используют, как правило, следующие приёмы:

- оценка устойчивости хозяйственной деятельности ИП;
- анализ ликвидности документа баланса;
- анализ собственно финансового положения бизнесмена;
- анализ деловой активности предпринимателя, оценка рентабельности;
- соотношение финансовых коэффициентов.

Для того чтобы проанализировать, нужно изучить все данные о работе ИП «МОТОТЕХНИКА».

Основным видом деятельности ИП «МОТОТЕХНИКА» является торговля средствами малой механизации сельского хозяйства, ручного и электроинструмента. Работа ИП «МОТОТЕХНИКА» характеризуется данными, приведенными в табл. 1.

Таблица 1- товар, предоставленный для продажи.

Наименование	2016 г.		2017 г.	
	План, т.	Факт, т.	План, т.	Факт, т.
Бензопилы	39451	26500	45000	32300

Генераторы	9800	4900	22620	11310
Мотокультиваторы НЕВА	630650	450000	725000	660000
Мотоблоки НЕВА	641140	405140	850000	530000
Навеска на МБ	137560	100500	180000	151000
Дрели	9043	5913	12000	7500

Как свидетельствует таблица 1, на предприятии ИП «МОТОТЕХНИКА», отмечено повышение спроса на данный товар, предоставленный в таблице, и соответственно увеличение прибыли при его продаже. Отмечается повышенный спрос на средства малой механизации сельского хозяйства, и на их дополнительное навесное оборудование.

Построим график, показывающий увеличение спроса на данные виды товара.

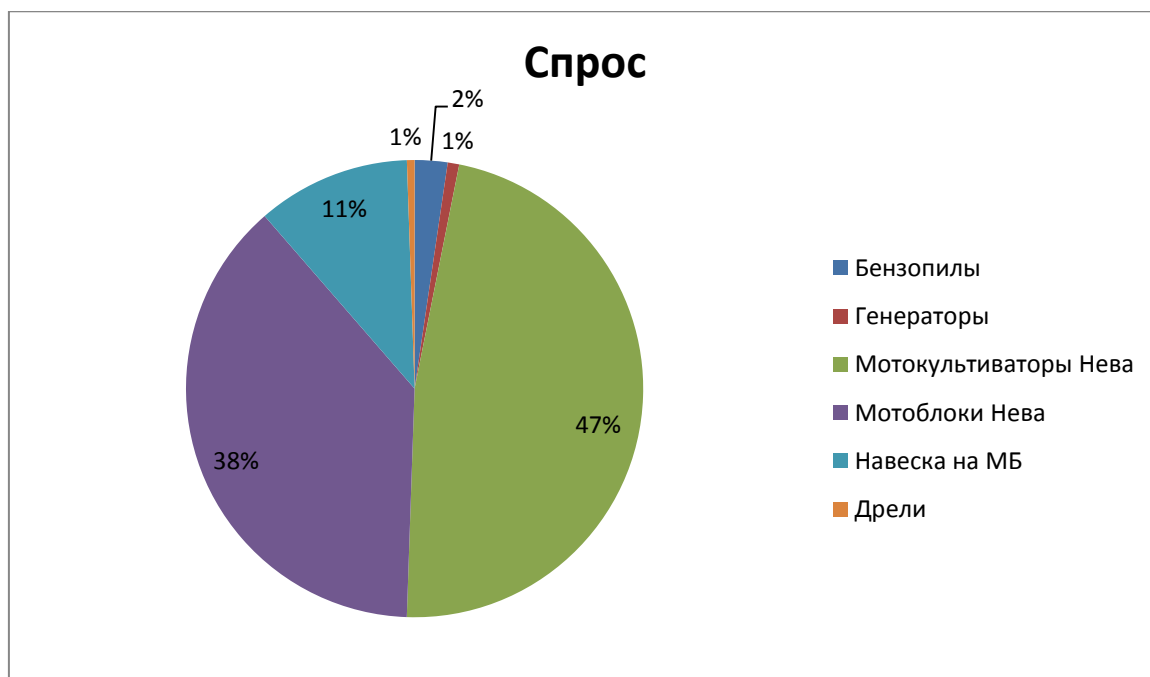


Рисунок 2 – спрос на данные категории товара в ИП «МОТОТЕХНИКА».

Каждая организация стремится к получению большего дохода от своей деятельности. Любое предприятие старается не только продать свой товар, предложить услуги по выгодной высокой цене, но и сократить свои затраты на производство и реализацию.

Решение проблемы снижения затрат позволяет каждому конкретному предприятию выжить в условиях жесткой рыночной конкуренции, построить

крепкое и сильное предприятие, которое будет иметь хороший экономический потенциал.

Затраты на производство являются одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность предприятия. Их величина оказывает влияние на конечные результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние. Определенный уровень затрат, складывающийся на предприятии, формируется под воздействием процессов, протекающих в его производственной, хозяйственной и финансовой сферах.

Таблица 2- анализ финансовых результатов деятельности за 2016-2017 годы, тыс. руб.

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	Откл-ние (+,-)
			2017 г. К 2016 г.
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг. (чистая прибыль)	82880	566472,25	483592,25
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг.	63753,85	435747,88	371994,03
Валовая прибыль.	19126,15	130724,37	111598,22
Прибыль (убыток) от реализации.	19126,15	130724,37	111598,22

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях перехода к рыночной экономике составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счёт прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями.

Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

Финансовые результаты ИП «МОТОТЕХНИКА» в виде прибыли из разных источников представлены в табл. 2.

Как видно из таблицы 2, основным составляющим балансовой прибыли предприятия, на протяжении рассматриваемых двух лет, являлась прибыль от реализации.

Из данных табл. 2 также видно, что выручка от реализации товаров в 2017 г. значительно возросла по сравнению с 2016 г. на 483592,25 тыс.р. Росту балансовой прибыли в 2017 г. (на 483592,25 тыс.р.) способствовало увеличение валовой прибыли предприятия.

Себестоимость реализации товаров предприятия увеличилась в 2017 г. на 371994,03 по сравнению с уровнем 2016 г. Валовая прибыль предприятия в 2017 году составила 130724,37 тыс. р., в 2016 году 19126,15, разница чего составляет 111598,22 тыс.р.

Таким образом, благодаря росту выручки ИП «МОТОТЕХНИКА» по итогам 2017 г. до 130724,37 тыс. р. с 19126,15 тыс. р. в 2016 г. Мы наблюдаем улучшение финансовых результатов деятельности предприятия в 2017 г., что говорит о росте устойчивого состояния предприятия.

Наглядно динамика показателей финансовых результатов деятельности ИП «МОТОТЕХНИКА» 2016 – 2017 гг. представлена на рис. 3.

В 2017 г. наблюдается рост прибыли от реализации по сравнению с 2016 г. Это произошло из-за снижения себестоимости реализованной продукции.

Балансовая прибыль в 2017 г. составила 697196,62 тыс.р. За 2017 гг. предприятие улучшило свои показатели: в 2017 году чистая прибыль возросла на 483592,25 по сравнению с 2016 годом. Данные изменения произошли главным образом вследствие наращивания объемов прибыли от основной деятельности предприятия. Данные показатели можно представить в виде диаграммы.



Рисунок 3 – Динамика показателей финансовых результатов деятельности.

На данном ИП особое внимание уделяется внимание реализации, внутренним перемещениям, и поступлениям.

В таблицах 3,4 представлены итоги по поступлениям за 2016-2017 года в ИП «МОТОТЕХНИКА».

Таблица 3 – итоги по поступлениям за 2016 год.

Год	Номер	Поставщик	Итого
2016	1	ООО «Компания Бензоинструмент»	85332,00
2016	2	ООО «Лаборатория электротехники»	12902,20
2016	3	ЗАО «Красный Октябрь-Нева»	1096960,00
2016	4	ЗАО «Красный Октябрь-Нева»	98788,00
2016	5	ООО «Мир инструмента»	14763,34
2016	6	ООО «Лаборатория электротехники»	11062,90
2016	7	ООО «Престиж»	52238,00

Продолжение таблицы 3.

2016	8	ООО «Компания Бензоинструмент»	73877,00
2016	9	ООО «Компания Бензоинструмент»	41075,00
2016	10	ООО «Геро-Инвест»	173475,00
2016	11	ООО «Геро-Инвест»	4005,00
2016	12	ООО «Веста-Сибирь»	21559,00
2016	13	ООО «Компания Бензоинструмент»	31399,00
2016	14	ЗАО «Красный Октябрь – Нева»	71567,00
		Итого:	1788003,44

Таблица 4- итоги по поступлениям за 2017 год.

Год	Номер	Поставщик	Итого
2017	1	ООО «Инсел»	2048,00
2017	2	ООО «Технопродукт Маркет»	20217,00
2017	3	ООО «Компания Бензоинструмент»	23425,00
2017	4	ООО «Лаборатория электротехники»	4746,10
2017	5	ООО «Компания Бензоинструмент»	16071,00
2017	6	ООО «Ювента-Сибирь»	30671,00
2017	7	ООО «Ювента-Сибирь»	18788,00
2017	8	ЗАО «Красный Октябрь – Нева»	495960,00
2017	9	ООО «Компания Бензоинструмент»	49477,00
2017	10	ООО «Лаборатория электротехники»	10858,60
2017	11	ООО «Мир Инструмента»	52839,00
2017	12	ЗАО «Красный Октябрь – Нева»	680110,00
2017	13	ООО «Компания Бензоинструмент»	21770,00
2017	14	ООО «Мир Инструмента»	29390,00
		Итого:	1456370,70

По итогам таблиц 3,4 , можно отметить, что поступление товара в 2017 меньше, чем в 2016. Такое уменьшение связано с тем, что в 2016 году товара было приобретено значительно больше, так как товар приобретался на выгодных условиях. На момент закупки товара в 2017 году, на складах был переизбыток конкретных категорий товаров, что позволило сэкономить денежные средства, и тем самым отобразилось в виде уменьшения

поступлений в бухгалтерии на данном ИП. Анализ структуры поступлений, используемых на предприятии ИП "МОТОТЕХНИКА" за прошлый и отчетный периоды показывает, что в составе поступлений произошли изменения по всем статьями расходов.

Ниже рассмотрим и проанализируем итоги реализации ИП «МОТОТЕХНИКА», за 2016 и 2017 года.

Таблица 5 – Реализация продукции в ИП «МОТОТЕХНИКА» за 2016 год.

Дата	Номер	Итого	Оплачено	Долг
2016	108	13630,00	13630,00	-
2016	109	53810,00	5920,00	47890,00
2016	110	4150,00	4150,00	-
2016	111	1880,00	1880,00	-
2016	112	1400,00	1400,00	-
2016	113	1850,00	1850,00	-
2016	114	6160,00	6160,00	-
		Итого:	82880	

Таблица 6 – Реализация продукции в ИП «МОТОТЕХНИКА» за 2017 год.

Дата	Номер	Итого	Оплачено	Долг
2017	409	550	550	-
2017	410	1580,00	1580,00	-
2017	411	13705,00	13705,00	-
2017	412	63470,00	63470,00	-
2017	413	1290,00	1290,00	-
2017	414	103880,00	103880,00	-
2017	415	33881,00	33881,00	-
2017	416	6568,00	6568,00	-
2017	417	2730,00	2730,00	-
2017	418	6137,00	6137,00	-
2017	419	12830,00	12830,00	-
2017	420	660,00	660,00	-
2017	421	28200,00	28200,00	-
2017	422	23245,00	23245,00	-

2017	423	49260,00	49260,00	-
2017	424	55930,00	55930,00	-
2017	425	2015,00	2015,00	-
2017	426	10971,00	10971,00	-
2017	427	2235,00	2235,00	-
2017	428	32885,00	32885,00	-
2017	429	9215,00	9215,00	-
2017	430	25255,00	25255,00	-
2017	431	1350,00	1350,00	-
2017	432	1880,00	1880,00	-
2017	433	16828,25	16828,25	-
2017	434	59922,00	59922,00	-
		566472,25	566472,25	

Рассмотрев и проанализировав таблицы 5 и 6, мы видим, что, реализация продукции в 2017 году составила 566472,25, а в 2016 году 34990,00. Реализация в 2017 году значительно больше, чем в 2016, так как в 2017 году был увеличен спрос на все виды товаров. Так как продажи зависят от сезона, то сезон в 2017 году выдался очень благоприятным. Состояние основных наименований запасов продукции имеющихся на предприятии представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Состояние основных наименований запасов продукции.

Наименование	Производитель	Кол-во	Цена за ед.	Общая ст-ть
Мототриммера	Китай	50	10800	540000
Бензопилы	Китай	30	7800	234000
Бетономесители	Россия	15	10200	153000
Насосы	Корея	12	3800	45600
Сварочные аппараты	Корея	15	8800	132000
Мотобуксировщики	Россия	5	105000	525000
Тепловые пушки	Россия	8	11300	90400
МК Нева	Россия	30	30500	915000
МК Texas	Дания	25	25500	637500
Мотоблоки Нева	Россия	50	56000	2800000
Мотоблоки Кама	Китай	10	22300	223000
Мотоблоки TERO	Китай	6	80000	480000
	Итого:			6775500

Рассмотрев и проанализировав таблицу 7, мы можем сказать, что, ассортимент товара в ИП «МОТОТЕХНИКА» достаточно широкий, так как спрос на данные виды товаров высокий, и постоянно растёт. Данный вид деятельности зависит строго от сезонности, поэтому на момент наступления сезона ассортимент увеличивается, при этом постоянно отслеживается рынок, приобретаются новые виды товаров. Такой большой ассортимент говорит о том, что ценовая политика в ИП «МОТОТЕХНИКА» достаточно гибкая, а так же цена оправдывает качество.

Для проведения ситуационного анализа, проведем SWOT анализ, который даст понять, какие у ИП «МОТОТЕХНИКА» сильные и слабые стороны, а также благоприятные возможности и угрозы. (Таблица 8)

Было выделено равное количество потенциальных внешних благоприятных возможностей и потенциальных угроз, которые могут произойти. Причем стоит отметить, что появление первых более вероятно, чем появление вторых. Это связано с хорошей политикой магазина «МОТОТЕХНИКА». «Садовые машины» может использовать следующие свои сильные потенциальные стороны, для того чтобы достичь потенциальных внешних благоприятных возможностей (а именно возможность стать абсолютным фаворитом среди кинотеатров города и обслуживать дополнительные группы потребителей, и общее ослабление магазинов-конкурентов):

Для доминирования магазину можно предпринять ряд мер, например:

- увеличение кол-ва торговых точек в более мелкие регионы и города
- увеличение трафика на 1 торговую точку
- выход на интернет-аудиторию (как один из способов привлечения новых покупателей)
- расширение ассортиментных групп
- увеличение объема покупки на покупателя (с помощью акций, специальных предложений, активных продаж)

- поиск и отслеживание способов снижения стоимости аренды, стоимости затрат на хранение товара, на ведение бухгалтерии, на персонал и прочие организационные расходы

- поиск методов снижения налогового бремени;

Таблица 8 – SWOT анализ ИП «МОТОТЕХНИКА»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ul style="list-style-type: none"> - Хорошее месторасположения - Длительное пребывание на рынке - Постоянное обновление продукции; - Привлекательность и популярность магазина, хороший дизайн, авторитет 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие скидок для малоимущих групп населения. - Отсутствие возможности узнать на сайте про продукцию, предоставленную в магазине. - Возможность приобретать продукцию по предварительному заказу и предварительной предоплате. <ul style="list-style-type: none"> - Наличие ТВ рекламы. - Спектр дополнительных услуг (сервисное обслуживание, доставка).
Возможности (O)	Угрозы (Т)
<ul style="list-style-type: none"> - Возможность стать абсолютным фаворитом среди магазинов города; - Расширение диапазона возможных предоставляемых услуг; - Банкротство конкурентов вследствие доминирования в отрасли; - Более устойчивое состояние экономики, способное привести к большему количеству свободных финансов у граждан, больше клиентов; - Повышение спроса. 	<ul style="list-style-type: none"> - Вход в данный сегмент конкурента, более могущественного, чем действующие магазины; - Ожесточение конкуренции, принятие ими решительных шагов; - Отсутствие финансов у жителей города для приобретения дорогостоящей техники; - Ухудшение экономического положения страны, граждан.

Как и в работе любого предприятия, в работе ИП «МОТОТЕХНИКА» присутствуют риски. Одни из них могут быть прогнозируемыми, другие частично непрогнозируемыми, но все они в той или иной мере оказывают

влияние на работу предприятия. Для данного предприятия характерна подверженность следующим видам риска.

1 Риск снижения спроса на оказываемые услуги. Снижение спроса на услуги магазина может быть вызвано следующими причинами:

- Ухудшение экономической и политической ситуации в России, которое может привести к значительному снижению платежеспособного спроса;

- Неудовлетворенность уровнем сервиса/цен в кинотеатре.

2 Недостаточное количество и качество сопутствующих услуг .

3 Снижение спроса может быть вызвано ростом конкуренции.

4 Риск роста эксплуатационных издержек. Основной причиной роста издержек производства можно выделить следующую причину, это ошибки в управлении, которые могут привести к неэффективному использованию финансовых ресурсов.

5 Риск повышения налоговых ставок. В условиях нестабильного экономического положения страны возможны любые дополнения и изменения к Налоговому кодексу. Эти дополнения могут привести к повышению суммы уплачиваемых налогов.

Для снижения рисков в ИП «МОТОТЕХНИКА» следует провести следующие меры:

Для поддержания сервиса на высоком уровне магазин следует оснащать современным оборудованием, обеспечивающим эффективность и простоту управления и ведения хозяйства. Это касается всех систем обеспечения жизнедеятельности комплекса: дизайна, большого ассортимента товара, прилавков, витрин, компьютерного обеспечения, систем учета.

Для поддержания клиентского интереса проводить постоянный мониторинг рынка, интереса покупателей к определённой категории товаров. План развития магазина предусматривает превращение его в гипермаркет специализированного центра сельскохозяйственной техники. Это в свою очередь подразумевает расширение спектра услуг, путем организации

магазина, дополнительных запчастей, оборудования, тематической литературы и т.д.

Следует отметить, что в данный момент конкурентов, соответствующих уровню современных магазинов, в городе только один. Кроме того, принципиальная позиция управляющих такова, чтобы максимально учитывать возникающие пожелания клиентов и поддерживать действительно значимый для города магазин с сельхозтехникой. Для повышения эффективности финансовой деятельности следует осуществлять постоянный мониторинг рынка предлагаемых товаров и услуг, заключать контракты по льготным схемам, и скидкам.

Выводы SWOT анализа: мы видим, что финансовое состояние в ИП «МОТОТЕХНИКА» является стабильным. Данное ИП хорошо выдерживает конкуренцию, т.е не даёт другим конкурентам шанса стать фаворитом в данном направлении деятельности. Поскольку данное ИП предоставляет широкий спектр товаров для своих покупателей, которые так же являются большим плюсом к данному виду деятельности, то увеличивается количество потребителей разного уровня и достатка. Также повышается спрос на все виды товара, растёт спрос, благодаря чему увеличивается валовая прибыль. Так же на складах имеются запасы, из-за которых ассортимент обновляется с учётом запасов. Реализация товаров растёт. Приятные цены и хорошее качество так же являются ещё одним плюсом. Но имеются также недостатки, которые необходимо изучить для дальнейшей деятельности предприятия.

4. Результаты проведенного исследования

4.1 Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов деятельности в ИП «МОТОТЕХНИКА»

Несмотря на то, что уровень доходов и рентабельность ИП «МОТОТЕХНИКА» за анализируемый период находится в удовлетворительном состоянии, необходима работа по дальнейшему повышению доходов, поскольку как все торговые предприятия страны, ИП «МОТОТЕХНИКА» работает в условиях жесткой конкуренции. В стратегических планах ИП «МОТОТЕХНИКА» определены следующие приоритетные направления развития:

1. Поддержание стабильности в работе ИП посредством возможности приобретать продукцию по предварительному заказу и предварительной оплате;

2. Повышение конкурентоспособности компании за счет предоставления скидок для малоимущих групп населения;

3. Так же обеспечение клиентов дополнительными услугами. Такие услуги как: (сервис, доставка).

4. Обеспечение и поддержание на долгосрочной основе сильной рыночной позиции и постоянное развитие и расширение бизнеса благодаря услугам ТВ-рекламы;

5. Для повышения дохода у данного ИП в его работу можно внести такое направление, как предоставление клиентам возможности узнать на сайте про продукцию, предоставленную в магазине.

Для повышения эффективности деятельности компании рекомендуется планировать деятельность компании в нескольких направлениях:

1. Разработка плана инвестиционного развития ;

2. Сформировать политику управления человеческими ресурсами;

3. Сформировать систему новых ключевых показателей компании. Инвестиционная политика компании должна быть непосредственно связана с возможностью улучшения деятельности компании, ее дальнейшего развития.

ИП «МОТОТЕХНИКА» должна сделать шаг в пользу облегчения труда города, нужно приобретать технику более крупного масштаба, и для её выгрузки, нужно построить дополнительное помещение, которое будет позволять выгружать туда более крупную технику со всеми удобствами. Помимо выгрузки техники, возможно сделать ограждение, чтобы склад не мешал жилому сектору, и не приносил дискомфорт вблизи проживающих. 2) На данном ИП, возможно такое предоставление услуг, как предпродажная подготовка техники. Данный сервис позволит значительно оптимизировать стоимость и сократить время сборки техники покупателем. 2 Политика управления человеческими ресурсами. Человеческие ресурсы являются основной ценностью и одним из главных факторов успешного развития Компании. Социальная политика ИП «МОТОТЕХНИКА» формируется и реализуется на системной основе в соответствии с утвержденными нормативными документами. Для достижения текущих и долгосрочных целей развития в ИП разрабатываются и реализуются программы по работе с персоналом. Однако, большинство из них приостановлены в докризисный период. Ни одна из указанных программ не направлена на развитие кадрового состава. Для совершенствования управления персоналом должны быть предоставлены всем работникам возможности продвижения по служебной «лестнице» вверх: - карьерный рост, - профессиональное развитие. Реализация предложенной концепции приведет к улучшению квалификации персонала, предполагает повышение гибкости системы обучения, групповые формы работы. Действия, связанные с изменениями в корпоративной культуре могут быть внедрены в течение года. Регулярные и систематически проводимые беседы и другие массовые, мероприятия содействуют сплочению коллектива, оценка персонала положительно сказывается на мотивации сотрудников, их профессиональном развитии и

росте, устанавливается благоприятный организационный климат в коллективе. Одновременно результаты данных являются важным элементом управления человеческими ресурсами, поскольку предоставляют возможность принимать обоснованные решения в отношении вознаграждения, продвижения, увольнения и развития сотрудников.

При анализе деятельности ИП «МОТОТЕХНИКА» были выявлены следующие проблемы, непосредственно, связанные с номенклатурой товаров:

- техническое состояние товаров и оборудования в дальнейшем требует обновления;

- техника нуждается в замене на более современный и новый вид.

Далее были определены риски, которому подвержен магазин «МОТОТЕХНИКА».

Поняв и изучив текущее положение дел в магазине «МОТОТЕХНИКА», можно начинать приступать к построению целей ИП, которое позволит разработать ключевые важные факторы, влияющие на увеличение посещаемости, что позволит разработать максимально эффективные способы повышения продаж магазина.

Главной целью магазина является удовлетворение потребности населения в покупке более качественного товара и по доступной цене. Достижение главной цели - невозможно без решения двух важнейших задач:

- 1 Улучшение ценовой политики в стране;
- 2 Улучшение качества в стране.

Для решения первой задачи, необходимо отслеживать ценовую политику конкурентов, при этом менять цены до того момента, как об этом начнет задумываться конкурент, замечая, что его продажи резко сократились.

Следовательно, чтобы повысить продажи в ИП МОТОТЕХНИКА, необходимо чётко отслеживать цены у магазинов-конкурентов, но при этом закупать товар по более низким и ценам, и придерживаться более хорошего качества.

Очевидно, что клиенты, заходя в магазин, начинают приценяться, для того, чтобы выбрать где дешевле, и приобрести в том магазине.

Вторая задача решается в рамках нижеперечисленных подходов:

2.1 Создание товаров более приемлемого качества, не экономив для этого на ресурсах.

Чтобы повысить качества товаров, нужно:

2.1.1 Оперативная и качественная работа персонала, создающего товары. Так как это напрямую связано с тем, что покупатель воспринимает товар по его цене, а так же по месту, где была произведена сборка данного товара, которая должна быть высокой для определённых видов товара, так как сборка осуществлялась в других регионах, которые издавна славились своим качеством.

2.1.2 Более широкий ассортимент, при этом он является таким, который не встретишь в каждом магазине. Нужно представить такой ассортимент, который будет содержать в себе как наиболее примитивный бытовой класс, так и профессиональный бытовой и просто профессиональный инструмент.

2.1.3 Разделение магазина на витрины и прилавки, на которых будут представлены определённые виды и категории товаров. Это будет удобно для посетителей тем, что они смогут детально рассмотреть и изучить ту или иную категорию товаров, в удобной для них обстановке.

2.2 Лояльность к клиентам.

Чтобы быть лояльным по отношению к клиентам, нужно:

Нужно всегда предоставлять достоверную информацию своим клиентам – данное обстоятельство будет по достоинству оценено любым человеком, какой бы сферы деятельности это ни касалось. Безусловно, каждый клиент желает получать только те информационные сведения, которые являются правдивыми и полезными для него. Иными словами, требуется раскрывать все карты. Поэтому у представителя компании должен быть в распоряжении полный пакет информации о продукте или

предложении, чтобы иметь возможность своевременно предоставить его заинтересованным клиентам.

Нужно всегда выполнять данные клиентам обещания – простым до банальности это утверждение может показаться только на первый взгляд. На практике же все получается иначе. Причиной большого множества разрывов деловых отношений между клиентами и представителями компаний является именно невыполнение одной из сторон данных ранее обещаний. Как говорится, если не сможете сделать, тогда ни к чему давать обещания. Иначе доверие клиента к вам и вашим словам безвозвратно исчезнет вместе с его лояльностью.

Также можно организовать такую услугу для клиентов, как работа с ними по предварительному заказу и по предварительной оплате.

Работа по предварительному заказу и оплате, очень удобна и для представителя компании, и для клиента. Для клиента она удобна тем, что клиент, имея желание приобрести какой-то определённый товар по какой-то определённой цене, в силу ограниченности своего бюджета, может сделать заявку на определённую модель из определённой группы товаров. После чего ожидать ответа на заявку от менеджера по продажам с магазина, с озвучиванием ему стоимости товара и услуг доставки. Если клиент согласен с такими условиями, он должен прийти и внести 50% от общей стоимости товара для заказа. Для магазина это хорошо тем, что в связи с тяжёлым финансовым положением в городе, определённые категории товаров не востребованы из-за своей цены, поэтому с такими категориями удобно работать по предварительному заказу и предварительной предоплате.

Посещение данного магазина на протяжении 12 лет оставляет клиентов довольными. При приобретении любых категорий товаров, магазин оставляет покупателям гарантию, как заводскую, так и пожизненный сервис тем товарам и покупателям, которые приобретали товары именно в данном магазине. Тем самым, это является ещё одним преимуществом перед

конкурентами, наличие сервиса всегда было важным при покупке любых товаров, хоть бытовая техника, хоть сельскохозяйственная техника.

Перед приобретением товаров в данном магазине, покупатель получает хорошую, грамотную, чёткую консультацию о том, как пользоваться данной техникой, как правильно обслуживать, что на ней можно делать, что нельзя, так же обговаривается наличие на определённую технику запчастей и навесного оборудования.

Для удобства клиентов магазина, администрация данного ИП, придумала такие виды кредитования, как:

1) Беспроцентная рассрочка на основании договора со справкой с места работы и предоплаты в размере 50% от общей стоимости, оставшаяся сумма расписывается на три месяца гашения, товар отгружается клиенту;

2) Беспроцентная рассрочка на основании договора с предоплатой в любом размере, без справки с места работы, но товар до полного погашения остаётся в магазине;

3) Так же предоставлены услуги банков. От магазина клиенту выписывается только направление в банк, дальнейшие действия происходят непосредственно в банке.

На сегодняшний день главной задачей ИП «МОТОТЕХНИКА» является увеличение прибыли. Для того чтобы увеличить прибыль, нужно внести в работу данного ИП несколько предложений, после чего и рассчитать эффективность данных предложений.

Ряд предложений, которые необходимо ввести в работу ИП «МОТОТЕХНИКА», для увеличения прибыли:

1. Реклама (ТВ, Интернет, Радио);
2. Расширение базы поставщиков (заключение договоров на определённую сумму);
3. Ассортимент товара;
4. Расширенный спектр дополнительных услуг:
 - ремонт и обслуживание техники;

- доставка;

6. Возможность приобретать продукцию по предварительному заказу и предварительной оплате;

7. Предоставление возможности клиентам узнать на сайте про продукцию, предоставленную в магазине.

8. Предпродажная подготовка продукции;

Все представленные выше предложения, помогут увеличить прибыль на данном ИП. Реклама-это основной двигатель торговли. Благодаря рекламе, которая может быть как по ТВ, по радио, так и в интернете в целом, до зрителя доходит полезная информация о том, что и где и по какой цене можно приобрести, при этом товары предлагаются хорошего качества.

Расширение базы поставщиков, а конкретно заключение с ними договоров на определённую сумму так же сможет принести дополнительную прибыль. Приобретая товар у поставщиков на определённых условиях, благодаря заключённым с ними договоров, у ИП может появиться возможность приобретать товар со скидкой, что так же принесёт дополнительную прибыль, при накручивании определённых процентов на товар.

Большой ассортимент товара будет привлекать внимание клиентов. Когда имеется возможность выбора, как в плане ценовой политики, так и в плане качества, это является хорошим достоинством любого предприятия, и любой организации.

Наличие скидок также играет важную роль для любого предприятия, так как благодаря им можно продать любой товар, и по любой цене. Наличие скидок сыграет большую роль для повышения финансовых результатов предприятия. Такие предложения в виде скидок заинтересуют население, что позволит продавать товар в большем количестве, но по другой цене.

Ремонт и обслуживание техники, это самый эффективный метод для повышения финансовых результатов деятельности, а так же это эффективный метод для давления в плане конкуренции для других магазинов-конкурентов.

Данное предложение позволит клиентам магазина получить помощь в консультации, а так же и помощь в плане сервисного обслуживания техники. Это значительно уменьшит клиентам проблемы в плане ремонта. Им не нужно переживать по поводу приобретения запчастей, а так же как решить ту или иную проблему в плане оказания ремонта, когда они могут обратиться в магазин, где их сломанную технику примут в сервис.

Доставка, ещё из одних довольно приятных моментов в данном магазине. При покупке какого-либо товара, магазин предоставляет такую услугу как доставка. Клиентам не нужно заботиться о том, как им доставить свой приобретённый товар в то или иное место, когда они смогут воспользоваться данной услугой по месту приобретения товара.

Возможность приобретать продукцию по предварительному заказу и предварительной оплате так же может оказаться довольно удобной услугой для некоторых групп населения. Если клиент не готов оплатить полную стоимость товара, он может просто внести предварительную оплату за выбранный им товар, который останется за ним, и он сможет расплачиваться за него постепенно, в любом размере, но, в течении трёх месяцев, так как перед этим с клиентом будет заключен договор, в котором оговариваются определённые условия для предоставления данного вида рассрочки платежа.

Так же клиент может заказать товар по предварительному заказу. Если данный ассортимент товара не устраивает клиента, он может обратиться к продавцам магазина с просьбой о том, что он хочет приобрести другой товар, в чём продавцы магазина проконсультируют его, и помогут сделать правильный выбор.

Предоставление возможности клиентам узнать на сайте про продукцию, предоставленную в магазине, так же заинтересует население города. Например, для некоторых жителей, которые проживают далеко от города, или у которых нет возможности прийти в магазин, такая возможность покажется очень удобной. Сидя дома, или на работе, люди могут зайти на сайт, посмотреть тот товар, который их интересует, прочитать все

характеристики, а так посмотреть цены на тот или иной товар, после чего, в свободное для себя время приехать в магазин, уже с определённой суммой денег, с конкретным выбором, и приобрести понравившийся товар.

Предпродажная подготовка также поможет завоевать данному ИП популярность среди магазинов-конкурентов. Клиентам будет легче приобрести товар, потому что они будут уверены в том, что товар, который человек хочет и готов приобрести, полностью соответствует своей цене, исправен, клиент удостоверился в том, что проведена предварительно продажная подготовка, и клиент с уверенностью рассчитывается за выбранный товар.

В результате введенных мероприятий по увеличению прибыли, предлагаю рассчитать эффективность данных мероприятий. Затраты на рекламу в месяц составляют 6 тысяч рублей. Услугами рекламы мы пользуемся 4 месяца. Итого расходы на рекламу составляют: $6000 * 4 = 24000$ тысячи рублей. Более расширенная база поставщиков позволяет закупать товар большего количества, но по доступной цене. При постоянном сотрудничестве с партнёрами, ИП «МОТОТЕХНИКА» ежемесячно закупает мелкий товар на сумму 110 тысяч рублей. В году 12 месяцев, значит ежегодно ИП закупает на 1320000, т.е. $110000 * 12 = 1320000$ тыс.руб. Так как ассортимент товара довольно широкий, то рассчитаем затраты на каждую группу товаров по отдельности. Ручной инструмент закупается ежемесячно на сумму 15000 тысяч рублей, т.е. $15000 * 12 = 180000$ тысяч рублей уходит на заказ ручного инструмента. Следующая категория электроинструмент. Он закупается так же ежемесячно на сумму 32000 тысячи рублей, что в сумме составляет 384000 тысячи, т.е. $32000 * 12 = 384000$.

По планам ИП, скидки на весь ассортимент составляют 5% от стоимости, то есть они должны за год вытекать в общую сумму, то есть в 20000 тысяч рублей. Ремонт и обслуживание техники так же должны вытекать в сумму 25000 тысяч рублей ежемесячно, это с учётом стоимости любой запчасти, и любым видом поломки. $25000 * 12 = 300000$, требуются на

ремонт и обслуживание техники. Так как доставка осуществляется только по городу, и по близлежащим посёлкам, которые находятся не дальше 15

километров от города, то в месяц доставка осуществляется 5 раз, стоимостью 700 рублей, значит $700 \cdot 5 = 3500$ тысяч в месяц, то в год доставка обходится в 42000 тысячи рублей.

Эффективность данных мероприятий можно рассчитать по формуле:

$$T = \frac{I}{Dc}, \text{ где } Dc = Пч + А$$

T-срок окупаемости инвестиций;

I-полная сумма затрат на реализацию;

Пч= чистая прибыль полученная от реализации;

A=амортизация отчислений;

Затраты на данные мероприятия составляют:

$24000 + 1320000 + 180000 + 384000 + 20000 + 300000 = 2.228.000$ тысяч рублей.

$$Dc = Пч + А$$

$$Dc = 566472,25 + 483592,25 = 1.050.064,50 \text{ тыс.руб.}$$

$T = 2.228.000 / 1.050.064,50 = 2,1$ год срок окупаемости нововведений на предприятии ИП «МОТОТЕХНИКА».

Опираясь на данный период времени, на середину 2018 года, после введения выше перечисленных мероприятий, прибыль в ИП «МОТОТЕХНИКА» составляет 6850000 тысяч рублей.

Эффективность = $6850000 - 2228000 = 4622000$ тыс.руб. Это говорит о том что предложенные мероприятия оказались достаточно эффективными, выручка магазина значительно увеличилась. Данные затраты оправдали себя, тем самым помогли данному ИП выйти на новый уровень, и стать фаворитом среди магазинов-конкурентов.

5 Социальная ответственность

5.1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности

Существует несколько определений этого термина, наиболее точно его характеризует следующее: КСО - это концепция, в соответствии с которой компания учитывает интересы общества и берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на клиентов, потребителей, работников, поставщиков, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду.

Основные принципы социальной ответственности:

- 1 Прозрачность проявляется в четком и понятном ведении процедур.
- 2 Системность отображается в наличии основополагающих направлений реализации конкретных программ.
- 3 Актуальность указывает на своевременность и востребованность предлагаемых программ.
- 4 Исключение конфликтных ситуаций, а так же дистанцирование от конкретных религиозных или политических течений способствует эффективному решению общественно значимых проблем.

5.2 Определение стейкхолдеров организации

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние. Структура стейкхолдеров ИП «МОТОТЕХНИКА» представлена в нижеприведенной таблице.

Таблица 9 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1 Работники	1 Органы местного управления

2 Потребители	2 Средства массовой информации
3 Коммерческие партнёры	
4.Поставщики товаров, техники	

Ниже представлена дополнительная информация по наиболее значимым стейкхолдерам, их структура и влияние, взаимодействие с предприятием.

Работники

В 2017 году списочная численность ИП «МОТОТЕХНИКА» составила 8 человек. Сотрудники имеют определенные производственные задачи. Специалисты, работающие на предприятии, имеют специальное образование и квалификации. В выполнение своих обязанностей компетентны. Для повышения квалификации персонал проходит обучение, повышает свою квалификацию.

Потребители

Основными посетителями ИП «МОТОТЕХНИКА» являются жители и гости города. ИП «МОТОТЕХНИКА» ведет постоянный мониторинг и принимает активные меры для привлечения клиентов.

Коммерческие партнёры

Это участники транзакции в сети поставок, например поставщик (продавец), или розничный продавец (покупатель).

На данный момент ИП «МОТОТЕХНИКА» имеет 18 крупных поставщиков. Работа строиться на предоставлении товаров по более низким ценам и хорошего качества.

Поставщики товаров, техники

Нарушение в работе техники – при небольшой поломке неполадка сразу же устраняется, в случае невозможности устранения неполадки самостоятельно компания Красный Октябрь Нева предоставляет услугу удаленного мониторинга оборудования и в случае необходимости, инженера данной компании выезжают для устранения проблем с близлежащих городов.

5.3 Определение структуры программ КСО

Структура программ КСО составляет портрет КСО ИП «МОТОТЕХНИКА». Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей ИП «МОТОТЕХНИКА» и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы. КСО, реализуемые ИП «МОТОТЕХНИКА», их тип, сроки реализации, стейкхолдеров и основные ожидаемые результаты программ представлены в таблице.

Таблица 10 – Структура программ КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	Работники предприятия	- Безопасность труда работников предприятия; - развитие и обучение персонала, возможности карьерного роста; - оказание помощи работникам	– Предоставление рабочих мест с конкурентоспособным уровнем оплаты труда и социальных льгот; – обеспечение безопасных условий труда и высокого уровня социально-бытовых условий;
2	Потребители	Благотворительные пожертвования	- Обеспечение потребителей современными услугами; - расширение предоставляемых услуг
3	Поставщики материалов, оборудования	– Уменьшение затрат на развитие – стабильность развития	- Взаимное соблюдение договорных обязательств; - стимулирование развития конкуренции в сфере услуг для ИП «МОТОТЕХНИКА»
4	Средства массовой информации	– Открытая информация о результатах работы предприятия	Позитивное освещение в средствах массовой информации: газеты, журналы, Интернет
5	Органы местного самоуправления	- Эквивалентное финансирование; -социально значимый маркетинг	- Стимулирование национального экономического роста и социального прогресса общества;

В сфере внутренней социальной политики компания осуществляет разнонаправленную деятельность:

- создание привлекательных рабочих мест,

- выплата легальных зарплат на уровне, обеспечивающим сохранение и развитие человеческого потенциала, являющемся конкурентоспособным на рынке труда;

- развитие персонала, включая его профессиональное обучение;

- постоянное повышение квалификации сотрудников;

- охрана здоровья и обеспечения безопасных условий труда;

- социальное страхование сотрудников (оплата пособий по листкам нетрудоспособности, предоставление оплачиваемого отпуска в дородовой и послеродовой периоды, пособия по уходу за ребенком до достижения им полутора лет);

- выплаты компенсирующего и стимулирующего характера.

5.4 Определение затрат на программы КСО

На данном этапе определим бюджет программ КСО ИП «МОТОТЕХНИКА», с учетом результатов, полученных в таблице. Важным этапом является определения вклада организации при эквивалентном финансировании или при корпоративном волонтерстве. Сводим в таблицу основные затраты ИП «МОТОТЕХНИКА» на корпоративную социальную ответственность.

Таблица 11 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Стоимость реализации на планируемый период
1	Организация сервиса при поломке техники	тыс. руб.	180 тыс.руб.
2	Предоставление скидки в размере 10% при покупке свыше 60 тыс.руб	Шт.	100 000 руб.
3	Поддержка социальных учреждений, культурно-образовательной и духовной сферы	Шт.	80 000 руб.

Таким образом затраты на разработку КСО составляют 360 тысяч рублей.

5.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Оценка эффективности мероприятий КСО представлена в таблице.

Таблица 12 - Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
1	Организация сервиса при поломке техники	180 тыс.руб.	Повышение лояльности сотрудников	Улучшения оказание услуг
2	Предоставление скидки в размере 10% при покупке свыше 60 тыс.руб	100 тыс. руб.	Улучшение имиджа компании	Помощь общественным организациям и благотворительным фондам; Помощь нуждающимся; Решение социальной проблемы
3	Поддержка социальных учреждений, культурно-образовательной и духовной сферы	80 тыс. руб.	Установление связи с органами местного самоуправления	Решение социальной проблемы

Программы КСО ИП «МОТОТЕХНИКА» полностью соответствует целям и стратегии организации. В компании преобладает внутренняя КСО.

Таким образом, современная ситуация в ИП «МОТОТЕХНИКА» характеризуется необходимостью разработки и распространения практических систем и методик развития корпоративной этики и социальной ответственности. Основными приоритетами при этом являются обеспечение взаимовыгодных интересов для ИП «МОТОТЕХНИКА» и общества, использование ведущих международных стандартов. Соответственно, главными целями ИП «МОТОТЕХНИКА» в социальном контексте является обеспечение устойчивого развития, как для предприятий, так и для всего общества в целом, а также увеличение своей привлекательности для общества. Социальная функция в данном случае минимально реализуется – за счет, сохранения или увеличения количества рабочих мест, добросовестной деловой практики в рамках предписанных обществом обязательств.

Заключение

Обобщая выводы, полученные в ходе теоретического и практического исследования анализа финансовых результатов деятельности ИП «МОТОТЕХНИКА», обобщим основные результаты. Основной целью деятельности любой организации является получение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности. Основными экономическими результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются объем реализованной продукции, валовой доход, прибыль. На результаты экономической деятельности предприятия влияют уровень безубыточности, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия отражают в целом эффективность использования его экономического потенциала, который включает производственный и финансовый потенциал и характеризует общие возможности, а также конкретные виды экономической деятельности предприятий. На данном предприятии мы видим, что предприятие находится в стабильном финансовом состоянии, при этом ИП «МОТОТЕХНИКА» с каждым годом улучшает свои результаты. Увеличивается прибыль, так же увеличивается спрос на товары, увеличивается количество потребителей, так же постоянно обновляется ассортимент товара, что говорит о том, что данное предприятие повышает свой интерес к населению, и становится вне конкуренции среди магазинов в данном направлении.

Проведенный в выпускной квалификационной работе анализ показывает, что прибыль является составным элементом рыночных отношений. Она играет важную роль в формировании доходов бюджета и создании финансовых средств предприятий.

Изучение социально-экономической сущности прибыли имеет первостепенное значение для рассмотрения источников ее формирования, влияния на нее различных производственных и непроизводственных

факторов, разработки системы распределения, формирования основных направлений деятельности предприятия.

Список использованных источников

1 Конституция Российской Федерации (с изм. и доп. от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собр. законодательства РФ. - 2014. - № 31. - Ст. 445

2 Бюджетный кодекс Российской Федерации (с изм. и доп. от 15 февраля 2016 г. N 23-ФЗ) // Российская газета от от 12 августа 1998 г. N 153-154

3 Налоговый кодекс Российской Федерации принят Государственной Думой от 31.07.1998 (с изм. и доп. от 15 февраля 2016 г. N 32-ФЗ) // Российская газета от 6 августа 1998 г. N 148-149

4 Приказ Минфина РФ от 28 декабря 2010 г. N 191н «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации» (с изм. и доп. от 26 августа 2015 г. N 135н) // Российская газета от 5 марта 2011 г. N 47

5 Приказ Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. N 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» (с изм. и доп. от 6 августа 2015 г. N 124н) // Российская газета от 19 января 2011 г. N 8